BIBLIOTECA DI SCIENZE ECONOMICO-SOCIALI VOL. II.

ATTILIO DA EMPOLI

Riflessioni sull' Equilibrio Economico

TEORIA DEL DUPLICE COSTO DI PRODUZIONE

COSTO MARGINALE E COSTO ULTRAMARGINALE

EDIZIONI VITALONE

REGGIO CALABRIA

1926.

Al Prof. Giuseppe Prota
omaggio deferente
e devoto dell'A.

ATTILIO DA EMPOLI

Riflessioni sull' Equilibrio Economico

(TEORIA DEL DUPLICE COSTO DI PRODUZIONE)

PARTE PRIMA

EDIZIONI VITALONE
REGGIO CALABRIA
1926.

TEORIA DEL DUPLICE COSTO DI PRODUZIONE

ALLA MIA VENERATA MADRE

AMELIA CIRAOLO DA EMPOLI

PREFAZIONE

La teoria del costo di produzione quale fu enunciata da Ricardo, ebbe acutissimi critici e ingegnosi difensori.

Rimasta salda nelle linee fondamentali, si venne via via perfezionando per opera di elettissimi ingegni.

Allo stato attuale dell'Economia Politica, nessuna seria obbiezione viene fatta a quella dottrina che ci insegna essere il valore normale di scambio determinato dal costo marginale di produzione in armonia con l'utilità marginale.

Tuttavia io sono costretto a dissentire, per importanti riflessi, dalle conclusioni a cui si è giunti studiando il problema dell'equilibrio economico.

La teoria del costo di produzione non mi sembra sufficientemente esatta.

Cercherò di esporre il mio pensiero al riguardo con la massima semplicità e chiarezza e mi studierò di mettere in luce quelli che

mi sembrano gli elementi del problema fin'oggi trascurati o mal compresi.

In questo studio - giovandomi in ciò degli insegnamenti dei più insigni indagatori del complesso fenomeno del valore normale - mi son servito del metodo statico che anche a me sembra, per questo argomento, preferibile ad ogni metodo.

Non vorrei però che il mio dire, netto e reciso, - qual mi sembra convenga alla trattazione di argomenti scientifici - sia considerato una manifestazione di poca stima o rispetto verso gli altri, o di eccessiva opinione di me; che anzi mi sorge spontaneo dall'animo un sentimento di grande ammirazione per tutti gli insigni studiosi che trattarono dell'equilibrio economico con tanta acutezza e profondità di pensiero.

Ricordo anzi che la critica agli altri suona anche critica a me stesso che, nella mia " Teoria dell'incidenza delle imposte „ pur avendo considerato i vari e complessi fenomeni di traslazione da un punto di vista che credo più esatto di quello degli altri studiosi dell' argomento, ho preso come principio indiscusso la teoria del costo di produzione marginale.

E penso che essendo la teoria del valor

normale il cardine della scienza economica, non è, per nessuna ragione, scusabile il non far conoscere agli altri ciò che si pensa di questa dottrina purchè si abbiano da riferire delle riflessioni che sembrano costituire un perfezionamento scientifico.

***

Avendo condotto questo studio con quella grande serenità che è necessaria condizione ad ogni indagine del vero, mi sia lecito l'augurio che le mie idee siano giudicate con pari serenità.

Reggio Cal. 12 settembre, 1926

ATTILIO da EMPOLI

CAP. I.

Prezzi-limiti

Il prezzo effettivo di una merce va distinto dal prezzo massimo e dal prezzo minimo possibili rispetto ad alcuni elementi del fenomeno economico. Trascurando temporaneamente gli altri elementi del fenomeno, possiamo affermare che i suddetti elementi fissano il prezzo al di là del quale lo scambio non si verifica, e il prezzo al di quà del quale lo scambio non si verifica. Gli altri elementi di cui non si tien conto in un primo momento, ma sempre in modo parziale, per indagare con più precisione il fenomeno, possono fissare il prezzo effettivo tra questi due prezzi limiti.

E, naturalmente, possono anche non consentire che il prezzo effettivo venga fissato fra questi due limiti ferrei.

Ma mentre nel primo caso lo scambio normalmente si verifica, nel secondo caso non si verifica o si verifica turbando l'equilibrio economico e provocando movimenti di adattamento reciproco dei vari elementi del fenomeno.

Restringendo l'analisi del prezzo effettivo al prezzo normale e l'analisi dello scambio allo scambio normale, possiamo dire senz'altro che lo scambio non si verifica se il prezzo effettivo non può essere fissato in armonia ai prezzi limiti.

E lo scambio normale e il valore normale o prez-

zo d'equilibrio economico non si hanno se non dopo che il mutamento degli elementi del fenomeno porta a una posizione d'equilibrio stabile.

Ora nell'andagare quale può essere il prezzo normale effettivo, cioè il valore normale o prezzo d'equilibrio, si deve tenere conto di questi limiti che non possono essere superati. E l'indagine è assai più complessa di quanto oggi si creda.

Si possono immaginare due soluzioni al problema: I.) prezzo massimo e prezzo minimo possono immaginarsi uguali; se prezzo massimo e prezzo minimo sono rappresentati da un solo punto il prezzo effettivo non può essere rappresentato che da quel medesimo punto. L'indagine sarebbe quindi in questo caso relativamente facile e il fenomeno semplicissimo: II.) prezzo massimo e prezzo minimo possono essere rappresentati da due punti diversi; il prezzo effettivo può essere in questo caso un punto qualsiasi, a secondo dell'influenza degli altri elementi del fenomeno, tra una serie di punti che comincia dal prezzo minimo e finisce al prezzo massimo. L'indagine in questo caso è relativamente più difficile e il fenomeno più complesso.

Chiamiamo E il prezzo effettivo normale o prezzo effettivo d'equilibrio, M il prezzo massimo possibile normalmente rispetto ad alcuni elementi del fenomeno, e m il prezzo minimo possibile normalmente rispetto agli stessi elementi.

Se fosse $M = m$ sarebbe sempre $E = M = m$. Essendo M differente da m cioè essendo $M > m$ si può avere $E = M > m$, $E = m < M$ e infine $E < M$ e al tempo stesso $E > m$.

Come tutte le indagini, anche quella dei prezzi limiti può essere condotta in modo errato.

Essendo due i casi diversi che è possibile immaginare, due sono gli errori in cui si può temere, prima di un'indagine attenta del fenomeno, di incorrere: α) considerando $M = m$ quando invece $M > m$; β) considerando $M > m$ quando invece $M = m$.

Gli economisti studiando l'equilibrio economico della produzione soggetta alla libera competizione, sono incorsi nell' errore α.

Poichè dall' indagine del valor normale si è ricavata la formula $E = M = m$, essendosi creduto $M = m$. Invece M è maggiore di m.

Invece quindi di $M = m$ dal che si ricava l'unica soluzione $E = M = m$ si ha $M > m$ dal che si ricavono le tre diverse soluzioni :

I.) $E < M$, $E = m$ II.) $E > m$, $E = M$; III. $E > m$ $E < M$.

Da ciò si può scorgere come non sia esatta la dottrina corrente del valor normale di scambio per i beni prodotti.

CAP. II°

La legge delle curve successive

Le tendenze cui vanno soggette le produzioni delle varie merci sono diverse. Queste tendenze vengono denominate dei costi crescenti, costanti e decrescenti, o dei compensi decrescenti, costanti e crescenti.

Queste denominazioni per quanto improprie per i costi costanti e decrescenti, perchè i costi dopo un punto limite, tendono anche in questo caso a crescere, esprimono però con sufficiente esattezza le caratteristiche differenziali delle diverse leggi.

Bisogna tuttavia aggiungere che le espressioni « compensi decrescenti, compensi costanti, e compensi crescenti » sono esatte soltanto se con esse vogliamo riferirci al fatto fisico dell'aumento o della diminuzione della produzione per determinati costi.

E in questo senso saranno usate da noi.

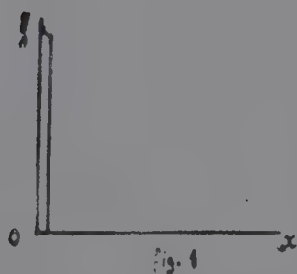
Assolutamente errate sono invece le espressioni « redditi decrescenti, redditi costanti e redditi crescenti » invece delle espressioni compensi decrescenti costanti e crescenti ».

Si vengono così a confondere le curve dei costi e dei compensi con le curve dei redditi che sono essenzialmente diverse dalle prime.

Parlando della tendenza interna di ogni singola impresa ai costi uguali o diversi si rappresenta generalmente con una sola curva la serie dei costi per le diverse quantità di produzione e le diverse estensioni dell' impresa.

E bene però sempre mettere in rilievo che non v'è per ogni intrapresa una sola curva di costi, ma vi è una serie di curve dei costi e soltanto la rappresentante di determinati costi può essere una sola curva.

Questa tendenza che può esser detta *legge delle curve successive* è molto semplice e può essere ben chiarita.

Supponiamo un'industria *A* soggetta alla legge dei costi decrescenti. L'impresa *a* dell'industria A se vuole produrre, per esempio, 10 unità di una merce sopporterebbe un costo unitario 100.

La fig. 1 riproduce il primo tratto di curva che ne deriva tenendo presente anche che per un numero di unità minore di *10* il costo sarebbe maggiore di *100*.

Producendo invece *20* unità di merce il costo unitario diminuirebbe per esempio a 90 fig. 2.

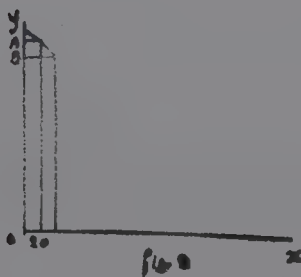
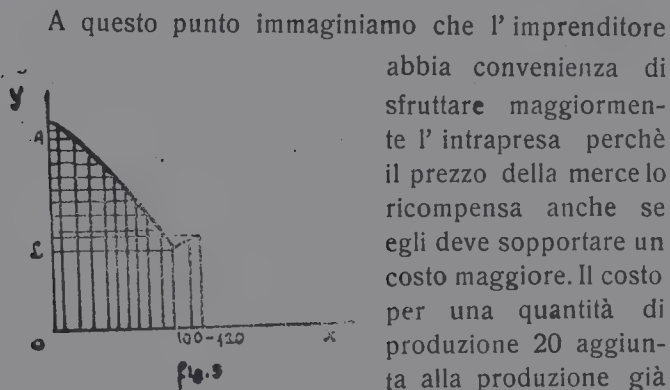
O A è uguale a 100 costo unitario per una produzione 10 ; O B è uguale a 90 costo unitario per una produzione 20.

Producendo 100 unità di merce si raggiunge la dimensione più economica in rapporto agli impianti esistenti nella intrapresa; supponiamo che il costo unitario scenda a 18.

A questo punto immaginiamo che l'imprenditore abbia convenienza di sfruttare maggiormente l'intrapresa perchè il prezzo della merce lo ricompensa anche se egli deve sopportare un costo maggiore. Il costo per una quantità di produzione 20 aggiunta alla produzione già

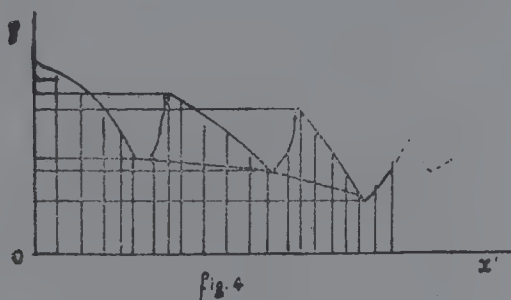
Fig. 5

esistente fa salire, supponiamo, il prezzo unitario a 25. Ma dopo queste 20 unità non è possibile, supponiamo, di produrre una sola unità di merce se non ad un prezzo unitario altissimo, e forse anche con grave pericolo per là bontà della merce che già viene prodotta, si che conviene al produttore se vuole produrre altre merci di ingrandire la propria intrapresa.

Dopo l'ingrandimento della intrapresa è ovvio che se egli non sfrutta le energie a sua disposizione il costo unitario sarà assai più alto di quel che sarà se egli produrrà tutta la merce che è possibile di produrre con la maggiore economia. Supponiamo così che se egli volesse aumentare la quantità prodotta, che abbiamo detto essere 120, a 130, il costo unitario salirebbe per lui a 50. Se invece volesse aumentare la quantità prodotta a 160 il costo unitario scenderebbe a 30. E se continuasse ancora ad utilizzare le energie a sua disposizione producendo 180 unità di merce il costo scenderebbe al minimo costo precedente 18.

E se egli utilizzerà nel miglior modo la sua in-

trapresa ingrandita il costo unitario scenderà ancora, per esempio, sino a 15. E se il produttore volesse da questo punto aumentare ancora la produzione il costo comincerebbe a salire di nuovo per esempio a 20 dopo di che aumenterebbe più rapidamente costringendolo a nuove spese ed impianti sempre nell'ordine esposto. Si che si possono rappresentare i vari punti che segnano i costi con delle curve successive.

fig. 4

La grandezza delle curve varia generalmente a secondo della grandezza delle intraprese ed è anche differente per le diverse industrie.

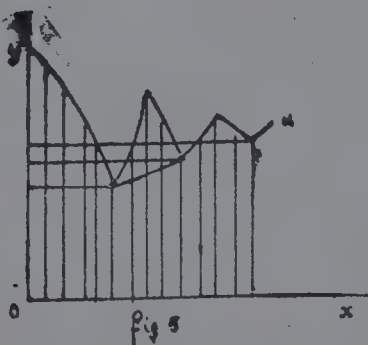
Le diverse curve dei costi di una medesima intrapresa raramente sono uguali.

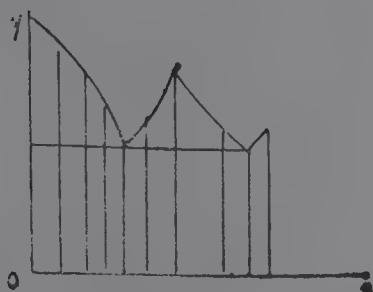
Nell'esempio dì curve successive sopra riportato possiamo immaginare che la terza curva sia l' ultima il cui punto terminale segna diminuzione di costo unitario. Che cioè da quel punto cominci a prevalere la tendenza verso i costi crescenti.

Parliamo ora delle industrie soggette alla legge dei costi crescenti.

Nelle linee generali la legge delle curve succes-

sive è identica anche per le industrie in cui prevale la tendenza verso i costi crescenti.

Così si ha che una unità di merce si produce a un costo unitario altissimo che si riduce via via ad ogni incremento di produzione sino ad un punto limite determinato, dopo di che il costo unitario aumenta prima lentamente e poi rapidamente costringendo il produttore a nuove applicazioni di capitale e di lavoro meno produttivo. Queste nuove energie se sono scarsamente utilizzate elevano eccessivamente il costo unitario mentre che se sono utilizzate completamente diminuiscono la rapidità con cui il costo unitario aumenta e così si possono avere altre curve successive sino a che si arriva ad un punto in cui ogni ulteriore applicazione di capitale e di lavoro non darebbe alcun compenso. Questo è il punto limite dei costi. In quel punto non vi sono più costi perchè non v'è ragione che essi esistano.

La figura 5 può rappresentare le curve successive di un'impresa a costi crescenti. I punti terminali delle varie curve sono più elevati quanto più si aumenta la produzione. Il punto a è il punto morto dei costi.

Per le industrie soggette alla tendenza dei costi

costanti si può ripetere ciò che fu detto per le altre due tendenze.

E' noto che la produzione di una merce si dice soggetta alla tendenza dei costi costanti quando la tendenza verso i costi crescenti è in equilibrio con la tendenza opposta dei costi decrèscenti. Nella fig. 6 che può rappresentare la tendenza dei costi costanti i punti terminali delle varie curve sono rappresentati da una orizzontale fino a un punto limite dal quale i costi cominciano a crescere definitivamente dando luogo ad una serie di curve sul tipo di quella delle industrie soggette alla legge dei costi crescenti.

CAP. III°

Le curve intrecciate

Le tendenze semplici dei costi ad aumentare o a diminuire sono sempre intrecciate.

Anche nella produzione soggetta alla legge dei costi crescenti, si scorge subito da chi osserva attentamente l'influenza alleviatrice della legge dei costi decrescenti.

Certo quest'ultima tendenza è assai debole relativamente e per alcune industrie - molte industrie agricole - il punto terminale della sua influenza è molto vicino al punto iniziale. Ma in ogni modo esiste.

Ed anche nella produzione soggetta alla legge dei costi decrescenti si scorge l'influenza negativa della legge dei costi crescenti.

Ma per le industrie soggette alla legge dei costi decrescenti, si verifica questo fenomeno: che oltre certe dimensioni massime che le intraprese possono raggiungere diminuendo il costo unitario si va attenuando la forza di questa legge mentre che aumenta l'intensità con cui agisce la tendenza verso i costi crescenti. E la tendenza verso i costi crescenti finisce sempre col prevalere sulla tendenza verso i costi decrescenti.

Lo stesso, in linea generale, si può ripetere per le industrie soggette alla legge dei costi costanti.

Abbiamo detto come in queste industrie le due

tendenze dei costi crescenti e dei costi decrescenti si fanno equilibrio.

Oltrepassate però certe dimensioni massime si ha che si attenua la forza della seconda tendenza mentre che aumenta la forza della prima.

Ora se le due tendenze sono prima uguali, verificandosi dopo un punto limite l'incremento di una e il decremento dell'altra, è evidente che dopo quel punto, si verifica subito la prevalenza della tendenza verso i costi crescenti.

Per il caso dei costi decrescenti il punto limite da cui hanno inizio le curve dei costi crescenti è generalmente più lontano di quello dei costi costanti. Così che si può affermare che nelle industrie soggette a quella prima tendenza le intraprese raggiungono generalmente dimensioni piu grandi delle intraprese delle industrie soggette alla seconda tendenza.

Ma giunte le intraprese a costi decrescenti a quel punto limite, in cui cioè si attenua o non agisce più la tendenza verso i costi decrescenti mentre che maggiormente si fa sentire l'influenza della legge dei costi crescenti, i costi cominciano a crescere.

E nel caso di industrie soggette ai costi decrescenti v'è una forza che tende ad aumentare l'infuenza spesso assai scarsa della tendenza intrecciata dei costi crescenti. Riducendosi i costi e i prezzi, aumenta il consumo di quelle merci piú del consumo delle merci che sono soggette ai costi costanti. E ciò naturalmente si può affermare premetendo la frase: a parità di ogni altra condizione.

Questo maggior consumo di quelle merci significa

maggiore domanda di quei beni strumentali che sono soggetti alla legge dei costi crescenti. Si che per questo verso la tendenza verso i costi crescenti aumenta d' intensità; ma bisogna rilevare che malgrado l' aumento di intensità di questa tendenza, la tendenza opposta può essere sopraffatta soltanto dopo che la sua forza diminuisce perchè utilizzata al completo (1). E ciò in linea generale.

Ed a ciò che abbiamo detto bisogna aggiungere in modo particolare un fenomeno fondamentale: la crescente difficoltà di direzione e di organizzazione delle intraprese a mano a mano che ne aumentano le dimensioni.

Così che oltrepassata una certa dimensione la tendenza verso i costi crescenti si intensifica per la incapacità di un imprenditore di abilità normale a dirigere e organizzare intraprese che superino certe dimensioni.

Perchè è vero che vi sono talvolta degli uomini dotati di una abilità eccezionale e di una intelligenza superiore alla intelligenza normale dei produttori. Ma questi uomini di doti eccezionali sono destinati a scomparire come tipo appunto perchè costituiscono una eccezione in mezzo agli altri uomini.

E noi studiando la legge del valor normale di scambio dobbiamo occuparci di intraprese dirette con abilità normale; dobbiamo cioè occuparci di intraprese che possono svolgere normalmente la loro attività.

---

(1) Bisogna però aggiungere come l' aumento di intensità della tendenza semplice dei costi crescenti causata da industrie a costi decrescenti può avere ripercussioni anche sulle industrie a costi costanti e a costi crescenti.

CAP. IV°

I punti iniziali e terminali delle intraprese

Esaminiamo ora la posizione delle nuove intraprese che sorgono, in rapporto al costo di produzione.

Naturalmente consideriamo una situazione normale in cui cioè non vi siano nuove scoperte scientifiche, perfezionamenti tecnici ecc.

Dobbiamo anzitutto distinguere tra il sorgere di nuove intraprese che non significa aumento di produzione e il sorgere di nuove intraprese che significa aumento di produzione complessiva. Normalmente è interessante lo studio della seconda categoria di intraprese.

Che vecchie intraprese periscano e nuove intraprese sorgano, che delle intraprese riescano ad ingrandire le proprie dimensioni mentre altre intraprese sono costrette a ridurle non è necessario indagare in uno studio di posizione normale se la produzione complessiva non aumenta nè diminuisce, e sopratutto, se il costo marginale non muta.

La tendenza verso i costi crescenti e la tendenza verso i costi decrescenti differiscono per il fatto che, in una situazione normale, la seconda è interna e speciale per ogni intrapresa mentre la prima, — naturalmente prescindendo dalla tendenza dei costi a crescere, oltrepassate certe dimensioni, per la difficol-

tà di direzione e organizzazione — è esterna e generale (1).

Quando una nuova intrapresa che sorge occupa il posto di una vecchia intrapresa che scompare o quando l'ampliamento di una intrapresa è parallelo alla riduzione delle dimensioni di un' altra azienda, la tendenza verso i costì crescenti non viene inasprita per questo verso.

Quando invece una intrapresa che sorge significa aumento di produzione complessiva si sale, per questo riflesso, la curva dei costi crescenti.

Ciò è vero per tutte le industrie qualunque sia la tendenza prevalente in esse per uno sviluppo normale.

E' noto così come, per le industrie soggette alla legge dei compensi decrescenti, il sorgere di una nuova intrapresa abbia per conseguenza lo sfruttamento di terre meno fertili o di miniere meno ricche ecc.

Avviene quindi che per ogni successiva intrapresa che sorge il costo complessivo iniziale è maggiore del costo delle intraprese precedenti.

Per i compensi costanti e crescenti é evidente che in una situazione normale la tendenza verso i costi decrescenti è identica per ogni intrapresa che sorge.

Dall'altro lato invece la tendenza verso i costi crescenti ha per punto iniziale un punto più alto per ogni nuova intrapresa che sorge aumentando la produzione complessiva.

---

(1) Nulla vieta però di considerarla *contemporaneamente*, specialmente in casi determinati di industrie soggette alla legge dei costi crescenti, come una tendenza interna.

Dal che deriva che il costo iniziale e terminale di ogni nuova intrapresa è maggiore del costo che sopportavano le altre intraprese prima che la produzione venisse aumentata.

Supponiamo per esempio che in una industria a costi costanti le due tendenze siano intrecciate, quando sorge e si sviluppa una intrapresa, che supponiamo sia la 10, nel modo seguente :

Produzione unità :	**100**	**125**	**150**	**175**
Energie a costi crescenti; costo unitario:	4	4,1|2	[illegible]	5,1|2
Energie a costi decrescenti; costo unitario	5	4,1|2	4	3,1|2
	9	9	9	9

Se supponiamo che la produzione di 100 unità sia la produzione minima che conviene al produttore (1) avremo che se un'altra intrapresa sorge dopo la 10 [illegible] la curva di incremento dei costi si mantiene uguale — il che noi supponiamo soltanto per comodità di esposizione —, le due tendenze saranno disposte nel modo che segue:

Produzione unità :	**100**	**125**	**150**	**175**
Energie [illegible] costi crescenti; costo unit.	7,1|2	8	8,1|2	9
Energie a costi decrescenti; costo unit.	5	4,1|2	4	3,1|2
	12,1|2	12,1|2	12,1|2	12,1|2

Supponendo, per semplicità di dimostrazione, che in ambedue le intraprese la produzione di 175 unità sia la massima produzione conveniente si ha che, per il sorgere e lo svilupparsi della intrapresa 10, il costo iniziale era 9 e il costo terminale 9 mentre che per

(1) Considerando soltanto l'influenza di una sola intrapresa isolata sul costo dei beni strumentali a compensi decrescenti.

il sorgere e lo sviluparsi della 11 intrapresa il costo iniziale è 12,$^1/_2$ come 12,$^1/_2$ è il costo terminale.

A ciò si deve aggiungere che, dovendo noi considerare le industrie, che producono beni a costi costanti, distinte dalle industrie che producono i beni strumentali a costi crescenti, il costo delle merci che si è elevato per il sorgere della nuova intrapresa si eleva ugualmente per questo riflesso anche per le altre intraprese già esistenti.

Supponiamo ora ehe in un'industria a costi decrescenti le due tendenze, quando sorge un'intrapresa che possiamo immagginare sia la 8· siano intrecciate nel modo seguente:

Produzioneunità :	**200**	**300**	**400**	**600**
Energie a costi crescenti: eosto unità:	3	3,1[2	4	5
Energie a costi decrescenti: costo unità:	6	4	2	1[2
	9	7,1[2	6	5,1[2

Supponiamo che la produzione di 600 unità sia la dimensione più economica in senso assoluto della intrapresa.

Lo produzione di 200 unità pur non essendo economica ci può indicare come agisca la tendenza dei costi decrescenti, complessivamente.

La minima dimensione di una intrapresa che svolge normalmente la propria attività può essere quella rappresentata da 400 unità. (1)

---

(1) La intrapresa che in condizioni di facilità di smercio su un grande mercato si arresta alla dimensione 400 è normalmente diretta da un imprenditore di abilità inferiore all'imprenditore che dirige una intrapresa della dimensione 600.

Ciò sarà visto meglio nelle pagine seguenti.

Ora se un'altra intrapresa sorge dopo la 8. le due tendenze saranno così disposte:

Produzione unità :	**200**	**300**	**400**	**600**
Energie a costi crescenti; costo unitario	6	6,1/2	7	8
Energie a costi decrescenti; costo unitario	6	4	2	1/2
	12	10,1/2	9	8,1/2

E ciò significa che per il sorgere e lo svilupparsi della intrapresa 8. si aveva per la minima dimensione normale un costo unitario 6 e per la massima un costo unitario 5 $^2/_1$ mentre che per il sorgere e lo svilupparsi della 9. intrapresa si ha un costo di dimensione minima 9 e un costo di dimensione massima 8 $_1/^2$.

Come per le industrie a costi costanti il costo unitario si eleva, per il riflesso studiato, anche per le intraprese vecchie. Riassumo.

Per ogni nuova intrapresa che sorge aumentando la produzione si verifica in tutte le industrie un incremento di costo. Questo incremento di costo potrà essere di grado più o meno elevato, a secondo delle varie industrie, e a secondo dei vari punti della curva d'incremento dei costi in cui si trova la produzione di quei beni soggetti alla legge dei compensi decrescenti, ma normalmente si verifica sempre, tranne casi speciali di cui diremo.

Quando, per una nuova invenzione, o per altro fenomeno che non ha carattere di normalità, il costo unitario delle varie merci, a qualunque legge siano soggette, diminuisce, bisogna, naturalmente, immaginare superato il periodo di crisi che ne segue, per lo studio di una posizione normale, e, considerando la nuova invenzione utile a tutti gl'imprenditori nor-

mali della merce, indagare come, rispetto al costo unitario diminuito, si abbia un aumento di costo (unitario) al sorgere di ogni nuova intrapresa.

CAP. V.

Intraprese normali e dimensioni di intraprese

Dovendo studiare il valore normale occorre considerarlo in rapporto a delle intraprese che sono in condizioni di proseguire normalmente la produzione.

Si possono distinguere parecchi tipi di intraprese normali.

Studiando il fenomeno in un lungo periodo di tempo che rende o tende a rendere uguali il credito alla capacità e all' abilità dell' intraprenditore e che elimina generalmente i segreti di fabbricazione (1) e pareggia le utilità relative dei vari produttori per il personale più o meno specializzato, per acquisti ecc. noi possiamo considerare un tipo unico di intrapresa normale. Ciò può essere utilissimoper la semplicità con cui possono essere spiegati fenomeni assai complessi.

Tuttavia quando il ridurre tutte le intraprese a un tipo unico non é necessario, noi possiamo più rigorosamente considerare diversi tipi di intraprese normali. Sopra tutto per l' abilità degli imprenditori.

Perchè per quanto si possa immaginare che in un lungo periodo di tempo tutti gl' imprenditori arrivino a possedere una sufficiente cultura industriale e commerciale, aumentando per questo riflesso la loro abilità, vi sono tuttavia divergenze delle doti naturali

---

(1) Si ricordi che parliamo di produzione in condizioni di libera competizione.

possedute dai produttori, che creano differenze - che è bene non trascurare - tra intrapresa e intrapresa normale.

Ora noi possiamo considerare anche in teoria i diversi tipi di abilità che gl' intraprenditori normalmente possiedono.

A secondo delle varie industrie noi possiamo stabilire qual' è *l' abilità minima normale* sufficiente a far vivere normalmente una intrapresa in condizioni di libera concorrenza.

Un imprenditore fornito di un' abilità inferiore all' abilità minima normale è destinato normalmente, in condizioni di libera concorrenza. ad essere sostituito da un imprenditore più abile che possiede almeno la minima abilitá normale.

Oltre di questa abilità minima normale sufficiente a far vivere una intrapresa noi possiamo cousiderare anche qual' è la *massima abilità normale* cioè la massima abilità che in linea normale gl' imprenditori possiedono.

Così che in linea normale noi abbiamo degli imprenditori di diversa abilità ma che - normalmente - non si allontanano al di là di due limiti.

Ora quando cl troveremo innanzi ad un intraprenditore fornito di un' abilità inferiore all' abilità minima normale noi lo considereremo come un produttore temporaneo destinato ad essere sostituito da un imprenditore piú abile, a causa della concorrenza.

Quando ci troveremo innanzi ad un imprenditore di abilità eccezionale cioè di abilità superiore alla massima abilità normale, per quanto noi sappiamo che, finchè egli vive e continua a possedere la sua

abilità, la sua intrapresa prospererà sempre più, potremo considerarlo come un intraprenditore destinato a scomparire e a soccombere normalmente come tipo.

La intrapresa, diretta da questo produttore che l' aveva condotta a un' ampiezza e una prosperità eccezionali, scomparirà anch' essa come tipo per essere sostituita *in linea normale* da un' intrapresa di una dimensione normale.

Queste intraprese quindi dirette da uomini di abilità eccezionale sono escluse dallo studio di un fenomano normale allo stesso modo di quelle intraprese dirette da uomini che non possiedono nemmeno la minima abiiità normale.

Esaminiamo ora in modo particolare quali sono le dimensioni che normalmente le intraprese raggiungono o tendono a raggiungere. Vi sono delle dimensioni economiche che le intraprese tendono sempre a raggiungere. Possiamo distinguere due diverse dimensioni economiche : 1.)dimensione economica assoluta. 2.) dimensione economica relativa.

Dimensione economica assoluta o in senso assoluto è quella in cui il costo unitario è il più basso costo a cui si può scendere.

Intraprese di queste dimensioni sono le intraprese a costi crescenti quando sono al punto terminale della prima curva del costo, le intraprese a costi decrescenti ai punto terminale dell' ultima curva che si mantiene nei limiti dei costi decrescenti.

Dimensione economica relativa o in senso relativo è invece quella dimensione che più conviene al produttore in rapporto al prezzo della merce qual' è nel momento dei suoi calcoli e quale sarà se egli au-

menta e diminuisce la quantità di merce che egli produce.

Tutti gl' imprenditori tendono a raggiungere la dimensione economica relativa. Avviene pure che, tendendo alla dimensione economica relativa raggiungono anche la dimensione economica assoluta.

La dimensione economica assoluta e relativa non è uguale per tutte le industrie e non è uguale nemmeno per le intraprese di una medesima industria. Vi è una gradazione di dimensioni economiche da un minimo parallelo all' abilità normale minima a un massimo che è parallelo all' abilità normale massima.

Vediamo ora, brevemente, le dimensioni che tendono a raggiungere le varie industrie a costi crescenti costanti e decrescenti.

In certe industrie a costi crescenti è noto come la grande intrapresa non presenti notevoli e decisi vantaggi sulla piccola che in tal modo può agevolmente vivere e prosperare accanto alla grande.

Ne viene di conseguenza che per queste industrie l' abilità minima nomale degli intraprenditori è inferiore di grado alla minima abilità normaie richiesta per molte altre industrie.

E la minima dimensione economica è per queste industrie di grado inferiore alla minima dimensione economica di molte altre industrie

Per altre industrie soggette alla legge dei costi crescenti, in cui la prima curva dei costi è assai ampia, la grande intrapresa ha decisa prevalenza sulla piccola in modo che, in linea normale, riesce sempre ad escludere la piccola impresa sino a un limite rappresentato da una intrapresa che possieda la minima

dimensione sufficiente a sopportare l' urto dei competitori; e questi competitori sono, in un lungo periodo di tempo, oltre che i produttori già esistenti anche i produttori che sorgeranno in seguìto.

Per queste imprese la minima normale dimensione economica è più elevata della minima dimensione delle industrie precedentemente esaminate.

Per le industrie soggette alla legge dei costi costanti e decrescenti la grande intrapresa ha decisa prevalenza sulla piccola nel caso più generale, quando cioé i produttori hanno agio di lanciare i loro prodotti su un grande mercato, il che d' altronde è anche condizione alla sicura prevalenza della grande intrapresa nel caso su riferito di costi crescenti.

Ciò però non significa che essendo piccolo il mercato non possano prosperare delle grandi industrie escludendo le piccole, e riducendosi così notevolmente il numero delle intraprese; per esempio invece di 5 diverse intraprese piccole, 2 grandi intraprese possono produrre tutti i beni necessari a un piccolo mercato. Ma ciò può anche non avvenire e non avviene in molti casi quando il mercato è piccolissimo.

Ne accenneremo in seguito. Torniamo ora al caso dei prodotti lanciati su un grande mercato.

Per le industrie di questo genere la minima normale dimensione economica delle intraprese è di grado superiore a quella delle industrie in cui non hanno grandi vantaggi le grandi intraprese.

Vediamo come ciò avviene per i costi costanti. Una piccola impresa sopporta il carico dell' incremento del costo di beni strumentali e non può gio-

varsi completamente della parallela tendenza dei costi decrescenti che s'interseca con quella dei costi crescenti. Una grande intrapresa sopporta, è vero, l' incremento del costo per alcuni beni strumentali ma si giova contemporaneamente della tendenza opposta dei costi decrescenti.

Ed ogni notevole aumento di produzione di ciascuna grande impresa si riversa come incremento di costo su tutte le altre imprese; anche quindi sulle piccole intraprese che debbono produrre già ad un costo più alto delle grandi imprese.

Ora avviene quindi che un' impresa piccola subisce il medesimo incremento di costo che subiscono le grandi imprese per i beni strumentali a costi crescenti mentre non si avvantaggia della diminuzione di costo della tendenza ai compensi crescenti di cui si avvantaggiano invece le grandi industrie.

E' facile quindi comprendere come normalmente, per la differenza di costo unitario dei beni prodotti dalla grande e dalla piccola impresa, la prima esclude la seconda dal mercato.

In questi casi la minima normale dimensione è di grado assai elevato ed avviene anche che da questa minima dimensione alla massima non v' è grande cammino.

Questi ragionamenti si possono applicare all' altro caso dei costi decrescenti.

Anche qui le piccole intraprese debbono sopportare l' incremento di costo, per quei beni strumentali a costi crescenti, allo stesso modo e nella stessa misura delle grandi imprese; ma, fenomeno ancora più rilevante che nel caso precedente non si

possono giovare della tendenza completa dei costi decrescenti.

Il che è causa dell' assoluta impossibilità della intrapresa, che non ha raggiunto determinate dimensioni, a sostenersi accanto ad una grande intrapresa, normalmente.

In queste intraprese anche quando i beni strumentali a costi crescenti non sembrano avere sul principio una grande importanza, il peso dell' incremento del costo non può non farsi sentire, dopo un certo periodo di tempo, in una situazione normale.

Perchè la grande riduzione del costo di quei beni soggetti a quella tendenza dei compensi crescenti ne aumenta di molto il consumo aumentando rapidamente e notevolmente l' estensione delle industrie che li producono.

E ciò significa incremento di domanda di beni a costi crescenti e quindi incremento di costo.

Generalmente le intraprese delle industrie a costi decrescenti sono di dimensioni più vaste di quelle intraprese che sono soggette ai costi costanti. E non potrebbe essere diversamente, in linea generale.

Anche nelle industrie a costi decrescenti la minima abilità normale degli imprenditori e la minima dimensione economica delle intraprese sono assai vicine alla massima abilità normale degli imprenditori e alla massima dimensione economica delle intraprese.

Tutte queste intraprese raggiungono sempre la dimensione economica in senso assoluto. Qualche volta anche, quando il mercato lo permette possono superarla. Ciò significa che la dimensione economica relativa era più elevata della dimensione economica assoluta.

Può però avvenire il contrario, sia per le industrie a costi costanti che per quelle a costi decrescenti.

In qualche caso avviene che a causa di un ristretto mercato su cui è possibile vendere i prodotti la dimensione economica assoluta non è economica in senso relativo e si trova in un punto più alto.

In tutti i casi questo perdurare della piccola impresa dipende dal fatto che l'ampliamento di questa porterebbe, a causa del ristretto mercato su cui si può operare, una tale diminuzione di prezzo che rovinerebbe il produttore.

CAP. VI.

Gli elementi da considerare nell' indagine dell' equilibrio economico della produzione.

La teoria dell' equilibrio economico della produzione, qual' è al presente accettata da tutti gli economisti, non è esatta nelle linee fondamentali perchè é costruita sull' indagine di una parte soltanto degli elementi che hanno decisiva influenza nello stabilire il punto dell' equilibrio dei gusti con gli ostacoli.

Per determinare il valore normale di scambio che, com' è noto, segna anche il punto dell' equilibrio economico della produzione, è necessario anzitutto, e ciò è anche noto, osservare qual'è il costo di quella parte di produzione che si produce nelle condizioni più difficili ma che si produce normalmente.

Ma oltre di questo costo bisogna ancora osservare qual'è il costo che si dovrebbe sopportare da quegli agenti economici che volessero aumentare la produzione complessiva sia con l' ingrandimento di una vecchia intrapresa sia con l' impianto di una nuova intrapresa.

Ed ancora bisogna osservare qual' è il reddito minimo che i produttori sono disposti ad accettare quale giusto compenso al proprio lavoro e qual'è il reddito che gli agenti economici dovrebbero accettare per quella parte di produzione aggiunta se essi

volessero aumentare la quantità complessiva della produzione della merce considerata.

Non si fece sin'ora sufficiente attenzione al secondo costo e al reddito relativo. Si trascurarono dunque degli elementi importantissimi considerando il fenomeno dell'equilibrio economico della produzione da un punto di vista unilaterale ed inesatto.

Io dimostrerò come l'attenta disamina di tutti gli elementi del fenomeno muti notevolmente la dottrina del valore normale di scambio e dell'equilibrio economico.

Lo studio della produzione, del reddito e del costo marginale non penetrò a fondo nell'essenza del fenomeno ed ebbe per non felice esito la confusione e la errata determinazione della produzione, del costo e del reddito marginale.

Si credette che, in ogni caso, la produzione marginale, in condizioni di libera concorrenza, fosse normalmente quella remunerata appena, cioè quella in cui costo e reddito si eguagliano esattamente.

E questa è anche una delle cause, essendo a tempo stesso effetto, dell'errata considerazione del problema del valore normale.

Perchè è questo errore che rendendo armonica nelle sue parti la teoria del valore non ne fece sin'ora rilevare la profonda contraddizione col fenomeno reale del valore normale e dell'equilibrio economico.

Se, infatti, il costo marginale è normalmente quello remunerato esattamente, nè più e nè meno, e questo costo marginale esiste sempre, in tutti i casi, come afferma il Marshall - erroneamente per il concetto che il grande economista aveva del costo marginale -

quando dice che "*il margine del profitto è una linea che interseca tutte le strade*", non può immaginarsi errata la teoria del costo di produzione che insegna essere il valor normale determinato dal costo marginale (in armonia alla utilità marginale) ed essere condizione necessaria dell' equilibrio economico l' uguaglianza del "*prezzo di domanda*" e *del* "*prezzo d'offerta*" (1), o "*l' uguaglianza del costo di produzione e del prezzo di vendita*" (2). Ma in ciò s'annida un grave errore.

Il concetto di produzione e costo marginale é diverso da quello accettato dagli economisti.

Produzione marginale è quella che è sul margine della produzione ed oltre la quale non conviene produrre ancora.

Ma non è stabilito, come si crede, dalle leggi economiche, che questa produzione che si trova sul margine - che cioè è quella più costosa e che non può essere aumentata nelle condizioni studiate - sia sempre remunerata normalmente in modo appena sufficiente perchè la produzione non diminuisca, in condizioni di libera competizione.

Allo stesso modo nel concetto di costo marginale che è il costo, è ovvio, della produzione marginale, non è corretto includere, come elemento necessario, il concetto di un compenso appena sufficiente a remunerare il produttore; e ciò tanto più appare evidente e generale fonte di errori quando si ricordi che questa produzione e questo costo marginale, nel loro

---

(1) Marshall Alfred : *Principles of Economics*

2) Vilfredo Pareto: *Manuale di Economia Politica.*

concetto errato, si vogliono vedere, come già ebbi a dire, in ogni fenomeno di produzione.

Lo stesso si può dire del concetto parallelo di reddito marginale che si volle - definendolo il compenso appena sufficiente a remunerare il produttore - identificare col reddito minimo che invece è diverso nel concetto e nei caratteri dal reddito marginale.

Il reddito mìnimo è sempre marginale; ma il reddito marginale non sempre è reddito minimo. Può esserlo solo per caso. Il reddito (1) che è appena sufficiente a compensare le energie di ogni genere consumate nella produzione - e che, si badi bene, è marginale allo stesso modo che è marginale il reddito (di una produzione marginale) che è più che sufficiente a compensare il costo - può essere distinto nettamente dagli altri redditi marginali denominandolo *reddito minimo normale* o semplicemente, *reddito minimo.* Il reddito minimo normale non puó essere maggiore di un reddito marginale normale.

Può essergli invece uguale e può essergli inferiore, anche di molto. La parte del reddito marginale che supera il reddito minimo o in altre parole, il costo di produzione, è un sopra reddito o una rendita.

E con ciò ci sembra chiarito il concetto di produzione, costo e reddito marginale. Diciamo ora del costo ultramarginale.

Ho già accennato a un altro costo che è di fondamentale importanza nella determinazione dell' equilibrio economico.

Ed è il costo della produzione latente. Della pro-

---

(1) marginale.

duzione cioè che in un dato momento potrebbe aumentare la quantità complessiva di una merce determinata che si produce normalmente sul mercato.

Produzione che noi dobbiamo studiare per una situazione normale, non cambiata cioè nel periodo da noi considerato da mutamenti dei metodi di produzione, da nuove invenzioni o in genere da altri mutamenti che esercitano un' influenza non continua e normale sul costo. Questa produzíone che non esiste come fatto reale e che sta al di là della produzione marglnale sarà denominata *produzione ultramarginale.*

Il costo di questa produzione sarà detto *costo ultramarginale.*

Il reddito che sarebbe ricavato da questa produzione sarà detto *reddito ultramarginale.*

Aggiungiamo che esiste una produzione ultramarginale determinata fino a tanto che non diviene produzione reale. Quando diviene produzione reale non è più ultramarginale. Potrà essere produzione marginale, o *premarginale* (la produzione a un costo minore della marginale), a secondo delle circostanze.

La produzione ultramarginale vi sarà sempre, ma sarà un' altra.

Vi è una produzione, un costo e un reddito *ultramarginale interni* e una produzione un costo e un reddito *ultramarginali esterni.*

Appartengono alla prima categoria la produzione, il costo e il reddito di quei vecchi produttori che vogliono aumentare la quantità complessiva della merce prodotta ingrandendo le intraprese già esistenti.

Appartengono alla seconda categoria la produzione, il costo e il reddito di quegli agenti economici

che vogliono aumentare la quantità complessiva della merce mediante l'impianto di nuove intraprese, Può esser detto *prezzo ultramarginale* il prezzo unitario di tutta la merce prodotta, quando la produzione ultramarginale divenisse produzione effettiva.

CAP. VII.

Limiti della produzione

Normalmente ogni imprenditore aumenta le dimensioni della propria intrapresa sino a quei punto - limite che segna la diminuzione del reddito ultramarginale oltre il reddito minimo normale,

Ciò si può avere in due modi.

Può essere il costo ultramarginale interno superiore a quello marginale in modo tale da non rendere economico l' aumento, per quel verso, della produzione.

E può anche essere il costo ultramarginale interno uguale o anche inferiore a quello marginale, ma antieconomico a causa della diminuzione del prezzo che seguirebbe ad un aumento di produzione.

Questa differenza tra costi e redditi mostra a sufficienza quanto siano inesatte le espressioni "redditi crescenti, costanti e decrescenti„ per indicare i costi decrescenti, costanti e crescenti.

Lo stesso si può dire per il sorgere di nuove intraprese che aumentino la quantità complessiva di produzione.

Si può, dire in linea generale, che la produzione complessiva non aumenta per il sorgere di nuove intraprese quando il reddito ultramarginale esterno è inferiore al minimo reddito normale, cioè, in altri termini, quando il costo ultramarginale esterno non è economico. Ciò può avvenire in due modi : 1) quando il costo a cui potrebbe produrre un nuovo pro-

duttore è maggiore del costo a cui producono, nel momento considerato, gli altri produttori, ed è maggiore dell'utilità marginale del bene.

2) quando il costo a cui potrebbe produrre un nuovo produttore è uguale o anche minore dell'utilità marginale del bene, ma potendosi produrre a quel costo soltanto con un determinato ammontare di produzione, questo incremento nella produzione complessiva porterebbe ad una diminuzione di prezzo tale da non rendere economica la produzione. In questo caso decide quindi l'utilità ultramarginale. (1)

Perchè degli agenti economici possano aumentare la produzione complessiva normalmente tenendo in vita le proprie nuove intraprese è necessario che i prezzo ultramarginale sia almeno uguale al costo ultramarginale esterno.

Generalmente, tranne così speciali di cui faremo cenno, si ha che per determinati aumenti di produzione l'aumento del costo e la diminuzione del prezzo sono, in una situazione normale, fenomeni concomitanti. E questo sia perciò che riguarda la produzione ultramarginale interna sia perciò che riguarda la produzione ultramarginale esterna in una situazione normale.

Si può aggiungere a questo punto qualche altro chiarimento sul costo e sulla produzione ultramarginale.

Il concetto statico di costo marginale e di produzione marginale è il concetto di un costo economico e di una produzione economica. Una posizione

(1) in armonia, è inutile dirlo, con gli altri elementi de fenomeno.

di statica economica si può avere soltanto per un costo e una produzione che sono almeno esattamente remunerati. E normalmente si tende a una produzione economica.

Il concetto statico di costo ultramarginale e di produzione ultramarginale è il concetto di un costo non - economico e di una produzione non - economica. Una posizione di statica economica si può avere soltanto per un costo ed una produzione ultramarginali non - economici. E normalmente si tende ad un costo ultrarmarginale non economico.

Ciò naturalmente non significa che dei fenomeni dinamici delle posizioni transitorie della produzione marginale e di quella ultramarginale non possano rendere non - economica la prima ed economica la seconda. Ma non si tratta di fenomeni normali. Quindi quando si parla di produzione marginale non economica o di produzione ultramarginale economica bisogna comprendere che si vuol parlare di fenomeni transitori e che entrano subito in azione le tendenze a rendere economica la produzione marginale e non - economica quella ultramarginale.

CAP. XI

Teoria del duplice costo economico di produzione

Consideriamo ora la legge dell'equilibrio economico per le industrie soggette alla legge dei compensi decrescenti.

E' noto che per i prodotti a compensi decrescenti ad ogni nuova curva successiva di produzione il costo aumenta.

Noi sappiamo inoltre che vi saranno aumenti della produzione della merce considerata fin tanto che non si giunga ad un costo ultramarginale normale cioè non - economico.

Dell' altro lato il costo marginale dev' essere economico.

Ora come noi sappiamo che vi è la tendenza a un costo marginale economico e a un costo ultramarginale non economico sappiamo anche che è possibile trovarsi in una posizione statica solo quando il costo marginale è economico e il costo ultramarginale è non - economico; cioè soltanto in questo caso ci troviamo innanzi a una posizione di equilibrio economico.

Supponiamo, per esempio, che il costo marginale della produzione di una merce soggetta alla legge dei compensi decrescenti sia *5* e il costo ultramarginale sia *6*.

In un' indagine, anche superficialissima, si scorge

anzitutto che, se il prezzo della merce considerata non è inferiore a *5* ed è inferiore a *6* la produzione non aumenta e non diminuisce normalmente; si è cioè in una posizione d' equilibrio.

Non è quindi vero, come si è creduto sino ad ora, che il valor normale o prezzo d' equilibrio debba assolutamente essere uguale al costo di produzione marginale *5*.

5 è solamente il prezzo minimo normale possibile e fu erroneamente creduto uguale al prezzo massimo che è diverso.

Ma ciò che abbiamo detto non è ancora completo. Considerando il fenomeno nella sua intima essenza e nella sua realtà bisogna procedere ancora oltre.

Anche quando il prezzo è uguale a 6 si è in una posizione d' equilibrio.

Se infatti l' utilità marginale della merce prodotta é esattamente *6* ciò non significa che il costo ultramarginale *6* sia economico. Essendo l' utilità marginale uguale a *6* ciò significa soltanto che se il costo *6* in quel momento fosse un costo di produzione marginale sarebbe esattamente remunerato.

Infatti perchè la produzione ultramarginale diven ga produzione effettiva a costo *6* è necessario che si produca una quantità di merce, tale da rendere economica la produzione arrivando al punto limite di una delle curve successive.

Ora se l' utilità marginale è *6* per una produzione *100*, sarà certamente inferiore, ceteris paribus, a *6* per una produzione maggiore, per esempio *150*.

Avremo quindi che il nuovo ammontare di pro-

duzione - corrispondente alla produzione ultramarginale - produce una diminuzione del prezzo *6* a un prezzo *6-x* che lascia non compensata la nuova produzione, qualunque sia x, essendo *6* il minimo prezzo normale per una produzione a costo *6*.

Ed anche quando l' utilità marginale della merce prodotta è nel momento considerato, tale che il prezzo sale a $6+x$ ci troviamo in una posizione d' equilibrio economico se ad un successivo incremento di produzione il prezzo scende a $6-x$, non consentenpo in tal modo alla nuova produzione un equo compenso.

A questo punto è utile fare una distinzione ; e distinguere le industrie che hanno un grande mercato di smercio e le industrie che hanno un piccolo mercato di smercio, le industrie in cui le piccole intraprese possono vivere e prosperare normalmente accanto alle grandi intraprese e le industrie in cui soltanto le grandi intraprese possono normalmente svolgere la propria attività.

Dei due fenomeni esposti nell' indagine dell' equilibrio economico, il primo cioè quello dell' aumento del costo ultramarginale rispetto al costo marginale ha un aspetto più uniforme del secondo.

Il secondo invece ha un aspetto più vario.

La diminuzione del prezzo come conseguenza della trasformazione della produzione ultramarginale in produzione effettiva ha più notevole influenza per le industrie che hanno un piccolo mercato.

Più notevole naturalmente in questo caso quando le intraprese sono grandi soltanto.

Quando poi le industrie svolgono la loro attività

su un grande mercato l' influenza del secondo fenomeno è meno notevole del caso precedente; ma è sempre notevole.

Anche qui è meno notevole quando vivono anche le piccole intraprese accanto alle grandi, più notevole quando soltanto le grandi imprese possono svolgere la propria attività.

La questione della diversa grandezza delle intra prese ha influenza anche sul primo fenomeno. Ma torniamo al secondo. Quando la *minima dimensione economica normale* è piccola, cioè piccola è la dimensione dell' intrapresa più piccola che può normalmente prosperare, e i prodotti dell' industria si vendono su un grande mercato è certo che, ceteris paribus, la quantità x aggiunta al costo ultramarginale è inferiore alla quantità x aggiunta al costo ultramarginale delle altre industrie che si trovano in diverse condizioni. Così che se $6+x$ è il prezzo del primo tipo di industrie e $6+x1$, è il prezzo del secondo tipo di industrie sarà, ceteris paribus, $6+x1 > 6+x$.

Se l' utilità marginale della merce sale soltanto fino al costo ultramarginale, per stabilire qual' è il prezzo d' equilibrio non è necessario guardare alla grandezza delle industrie o alla vastità del mercato. Se infatti, come già dissi, *6* è l' utilità del bene prodotto in quel momento e *6* è anche il costo ultramarginale che è anche il minimo compenso che il produttore può accettare per la produzione aggiunta si ha che aumentando la produzione sia pure non di un grande ammontare di merce - che però per essere economico deve raggiungere una determinata entità — il prezzo *6* che è esattamente consentito

dall' utilità marginale per una più piccola produzione, non può non diminuire venendosi così a stabilire un prezzo *6* — *x*, per cui qualunque sia *x*, essendo *6* il minimo compenso accettabile normalmente dagli intraprenditori che producono a costo *6*, la produzione ultramarginale è non economica.

In questo caso si ha che, essendo 5 il costo marginale, il valor normale o prezzo d' equilibrio è 6.

Quando, pur essendo vasto il mercato, la minima dlmensione economica delle intraprese è grande — cioè soltanto le grandi imprese possono vivere normalmente —, è assai più facile che vi sia un prezzo *6*+*x*, in cui *x* è una quantità notevole, per un bene il cui costo marginale è *5* e il costo ultramarginale è *6*.

Perchè più notevole è in questo caso l' ammontare di produzione necessario a rendere economica l' azione produttiva e quindi maggiore, ceteris paribus, la sua influenza nei rendere non economica la produzione ultramarginale.

Decide però oltre che l' ammontare della produzione ultramarginale la utilità ultramarginale del bene.

E' per questo soprattutto che noi, soltanto premettendo che intendiamo riferirci ad una uguaglianza assoluta delle altre condizioni, possiamo dire che il prezzo d' equilibrio 6+*x* è più grande in proporzione alla grandezza delle intraprese e alla ristrettezza del mercato, quando l' utilità marginale lo permette.

Si deve però osservare che, a differenza di quanto avviene in un grande mercato, può talvolta avvenire per le intraprese che hanno facoltà di smercio su un piccolo mercato, che non giungano, sia pure in una

posizione d'equilibrio, al punto limite di una curva dei costi.

Ma essendo questo fenomeno identico nelle linee essenziali al fenomeno analogo che si osserva per i costi costanti e decrescenti crediamo più opportuno, per non ripetere i medesimi ragionamenti, di rinviare il lettore cortese alla discussione che di questo argomento si farà nelle pagine seguenti.

Concludendo ora, con un costo marginale *5* e un costo ultramarginale *6*, il prezzo d'equilibrio o valor normale sarà 5, o $5+x$, o $5+2x$ o *6*, o $6+x$ o $6+2x$, ecc. a secondo della domanda marginale e ultramarginale; il che ci consente di affermare che non è esatta la teoria corrente del valore normale e dell'equilibrio economico della produzione quando pretende essere condizione dell'equilibrio economico della produzione l'uguaglianza del costo di produzione marginale e del prezzo di vendita. E ci consente anche di affermare che non si è compreso che il costo marginale è soltanto il minimo prezzo d'equilìbrio possibile.

Riguardo al fenomeno, nel suo complesso, bisogna aggiungere, o meglio, precisare che nel calcolo del prezzo d'equilibrio, sino al prezzo 6 decide l'utilità marginale — cioè da *5* a *6* — essendo noti i costi unitari marginale a ultramarginale ed essendo per il riflesso che, per questo limite, ci interessa, nota l'influenza della utilità ultramarginale; dopo del prezzo 6 decide l'utilità marginale insieme all'utilità ultramarginale deile ultime frazioni della produzione ultramarginale.

Riassumendo: nel caso dei prodotti soggetti alla

legge dei compensi decrescènti il valor normale o prezzo d' equilibrio può essere rappresentato da uno qualsiasi, a secondo dell' utilità marginale, dei punti che vanno dal prezzo uguale al costo marginale - minimo prezzo possibile - al prezzo più alto - massimo prezzo possibile - per il quale il costo ultramarginale è ancora non economico.

Il valor normale o prezzo d' equilibrio non sarà quindi stabilito in funzione del solo costo marginale, ma *sarà stabilito in funzione dei due costi economici, marginale e ultramarginale in armonia all' utilità marginale.*

In questa legge generale da sostituire a quella meno esatta del costo di produzione corrente, e che terremo presente anche in seguito, parliamo di *costo marginale economico* e di *costo ultramarginale economico*, ma non ne parliamo nei medesimi termini.

Perché parliamo di un costo economico marginale che sempre è tale - economico - in una posizione d' equilibrio, mentre parliamo di un costo ultramarginale economico che non è mai tale - economico - in una posizione d' equilibrio, e che indica il punto limite iniziale del turbamento dell' equilibrio economico con brevità e chiarezza.

Non v' è quindi contraddizione tra questa legge generale esposta e la dottrina che il costo ultramarginale normale è sempre non economico.

Ricordiamo infine come nel concetto di costo ecocomico ultramarginale, così come nel concetto di costo noneconomico ultramarginale v'è inclusa l'influenza oltre che del costo unitario ultramarginale, dell' utilità ultramarginale delle ultime frazioni della produzione ultramarginale.

Quando il costo ultramarginale interno e il costo ultramarginale esterno sono economici a disuguale distanza dal costo marginale quel costo che è più vicino economicamente a questa produzione marginale, finchè dura naturalmente questa minore lontananza, è decisivo nell'indagine dell'equilibrio economico.

***

Abbiamo già studiato come tende a svolgersi la produzione nelle industrie a costi costanti e decrescenti. Quando il mercato è grande, la grande impresa ha decisa prevalenza sulla piccola, come tipo.

Le intraprese tendono a raggiungere la dimensione più economica e la raggiungono in una situazione normale e possono anche oltrepassarla quando la dimensione economica relativa si trova in un punto più elevato di quella assoluta.

Sappiamo che la dimensione economica assoluta è segnata per i prodotti a costi decrescenti dal punto limite dell' ultima curva dei costi decrescenti e per i prodotti a costi costanti dal punto limite dell' ultima curva in cui i costi si mantengono costanti rispetto alle curve precedenti.

Siano ora le intraprese nel punto che segna la dimensione economica assoluta insieme a quella relativa o anche in quello che segna la dimensione economica relativa soltanto di grado più elevato di quella assoluta; si trovano sempre, a voler aumentare ancora la produzione, nella linea dei costi crescenti, e il costo ultramarginale interno è maggiore del costo marginale.

Supponiamo che la dimensione economica relativa sia nel punto segnato da quella assoluta.

Noi sappiamo già che quando un' intrapresa a costi costanti, che non ha raggiunto la dimensione economica assoluta, aumenta economicamente le proprie dimensioni, il costo unitario, per questa intrapresa, non aumenta, perchè le due tendenze dei costi crescenti e decrescenti si fanno equilibrio; al tempo stesso però aumenta il costo unitario delle altre intraprese.

Un' intrapresa a costi decrescenti, d' altra parte che non ha raggiunto la dimensione economica assoluta, aumentando economicamente la produzione, produce a un costo unitario più basso; al tempo stesso inoltre aumenta il costo unitario per le altre imprese.

Ora tanto nelle industrie a costi costanti, tanto in quelle a costi decrescenti come già abbiamo visto, le imprese che non hanno ancora raggiunto la dimensione più economica, producono a un costo più alto delle imprese che hanno raggiunto quella dimensione.

V'è quindi sempre la tendenza a raggiungere quella dimensione economica che dev' essere raggiunta dalle intraprese che vogliono vivere normalmente.

Supponendo che la dimensione economica relativa sia a un punto più elevato di quella assoluta il fenomeno è identico, nelle linee essenziali che ci interessano. Il cammino percorso dall' intrapresa dopo aver superato il punto della dimensione economica assoluta non può essere assai lungo. Perchè segnando la linea dei costi un incremento continuo si renderebbe più economico l' impianto di nuove intraprese.

Ora anche quando un' intrapresa si trova in un punto anteriore alla dimensione economica assoluta, corrispondente per l' altezza del costo unitario

alla dimensione economica relativa superiore a quella assoluta di altre imprese, v'è sempre la tendenza all' ingrandimento della intrapresa in modo da raggiungere almeno la dimensione economica asssoluta.

Se l' impresa è a costi costanti, il costo ultramarginale per quella produzione è uguale al costo delle altre frazioni di merce; aumenta peró per le altre imprese il costo unitario dei beni prodotti.

Ora se l' aumento della prodnzione non è assai grande - e ciò avviene spesso dovendo l'intrapresa considerata essere già di notevole dimensione, in linea generale, per sostenere un costo uguale a quello delle intraprese che hanno superato la dimensione economica assoluta e non possono per le ragioni già accennate, superarla di molto allontanandosi notevolmente dal minimo costo unitario - e viene a colmare una deficienza di offerta, tanto meglio. Così anche quando un aumento notevole di produzione colma deficienze di offerta. Se invece l' aumento di produzione non può colmare deficienze che non esistono e il prezzo diminuisce e rende anche non economica la produzione marginale, allora sono le intraprese che hanno superato la dimensione economica assoluta che debbono ridurre la produzione.

E lo stesso si può dire per le intraprese a costi decrescenti per le quali l' ingrandimento dell' intrapresa considerata porterebbe alla diminuzione del costo unitario per quella intrapresa; diminuzione contemporanea all' aumento del costo unitario per le altre imprese.

E' quindi evidente che le intraprese, a costi costanti e decrescenti, si trovano normalmente nella linea di incremento dei costi.

D'altra parte, per le cause già rilevate, normalmente ad ogni nuova intrapresa che sorge, il costo aumenta.

Veniamo ora in modo più particolare alla diminuzione di prezzo causata da ogni aumento di produzione.

Nella nostra ipotesi di industrie che agiscono su un grande mercato, con grandi intraprese che hanno la possibilità e la necessità di raggiungere la dimensione economica assoluta, è di grande importanza la diminuzione del prezzo che si ha come effetto dell' impianto di ogni nuova intrapresa, per la grande quantità di merce che lancia sul mercato.

Ma anche di non trascurabile importanza è la diminuzione del prezzo relativa all' ingrandimento delle intraprese già esistenti. Se, come abbiamo detto, la diminuzione del prezzo non è un ostacolo, in un vasto mercato - quando vi sia posto per questa intrapresa (1) - all' ingrandimento di una intrapresa che non ha ancora raggiunto la dimensione economica assoluta e però di ostacolo assai notevole nell' ingrandimento delle intraprese che hanno già raggiunto la dimensione anzidetta, e in cui alla diminuzione del costo si accoppia l' aumento del prezzo.

Il che però, come già feci rilevare, non significa che le intraprese, in circostanze determinate, essendo meno conveniente l' aumento di produzione per opera

---

(1) Naturalmente è più facile che vi sia posto per l' intrapresa quando è già vicina alla dimensioni economica assoluta, come nel caso da noi esaminato. Se non v' è posto per qnesta intrapresa, deve, normalmente scomparire.

di nuove intraprese, non possano superare la dimensione economica assoluta.

Ma è sempre difficile che la dimensione economica relativa sia molto lontana da quella assoluta.

Abbiamo dunque che, in una situazione normale, l' aumento della produzione porta sempre contemporaneamente ad un aumento del costo unitario e ad una diminuzione del prezzo della merce prodotta. Cioè il costo ultramarginale interno ed esterno è maggiore del costo marginale mentre il prezzo della produzione ultramarginale — insieme, s' intende, essendo unico il prezzo, a quello della produzione marginale e premarginale — è inferiore al prezzo della produzione marginale e premarginale.

E v' è un certo compenso al riguardo per il costo ultramarginale dei prodotti a costi costanti e decrescenti; vediamo brevemente come ciò è rilevante per il costo ultramarginale esterno.

Essendo generalmente meno accentuata la tendenza semplice dei costi crescenti, per le industrie soggette alla legge dei compensi crescenti e più accentuata per le industrie soggette alla legge dei compensi costanti, si ha nel costo ultramarginale esterno un aumento piú che proporzionale alle relazioni delle due tendenze semplici dei costi crescenti nei due tipi di industrie. E questo perchè, generalmente, l' intrapresa normale a costi decrescenti è più grande dell' intrapresa normole a costi costanti.

Al che si aggiunge ancora un altro fenomeno dl compenso. Nel caso dei costi decrescenti, la diminuzione del prezzo, *ceteris paribus*, è più notevole, al sorgere di ogni intrapresa normale, che nel caso dei

costi costanti. Perchè maggiore è nel primo caso la quantità complessiva di merce di cui vien aumentata la produzione già esistente.

Concludiamo. In una situazione normale, come noi sappiamo il costo ultramarginale è non economico.

Sappiamo che il costo ultramarginale è maggiore del costo marginale mentre che il prezzo (1) per una produzione uguale a quella premarginale e marginale, aumentata da quella ultramarginale è inferiore al prezzo di una produzione uguale alla somma della produzione marginale e premarginale soltanto.

Facciamo un esempio sia per i prodottl a costi costanti che per i prodotti a costi decrescenti pregando i lettori di tener sempre presenti, però, i caratteri differenziali dei due tipi di industrie.

Supponiamo che il costo ultramarginale esterno sia *3*, il costo ultramarginale interno *4* e il costo marginale *2*.

Essendo in una posizione d' equilibrio noi sappiamo che il costo ultramarginale è non economico; altrimenti diverrebbe costo di produzione marginale.

Dei due costi ultramarginali prevale l' influenza del costo che è economico in un punto più vicino al punto marginale.

Se per esempio il costo ultramarginale esterno *3* porta una diminuzione del prezzo sino a *3 - 1/4*. mentre che il costo ultramarginale interno *4* porta una diminuzione del prezzo sino a *4 — 1/8*, allora decide il costo ultramarginale interno. Se invece è più eco-

(1) unitario.

nomico il costo ultramarginale esterno, è questo che decide.

Ad ogni modo é identica la trattazione del problema nei due casi diversi; si che noi, possiamo, per non ripetere inutilmente i medesimi ragionamenti, trattare di un solo caso.

Supponendo, per esempio, che sia più vicina al punto economico la produzione ultramarginale esterna noi possiamo, anzitutto, a secondo dell' utilità marginale avere un prezzo — essendo *2* il costo marginale — $2, 2+x, 2+x+y, 3-x, 3$. Perchè anche essendo *3* esattamente l' utilità marginale della merce un aumento di produzione farà diminuire il prezzo *3* sia pure lievemente sino a $3-z$, ed essendo *3* il costo della nuova produzione, in cui è incluso il minimo compenso che normalmente può accettare il produttore, qualunque sia z, la produzione ultramarginale non è economica.

Ed oltre che salire sino a 3, il prezzo può ancora essere $3+x$ o $3+y$ finchè l' utilità ultramarginale lo permette.

Se l'ammontare di produzione ultramarginale ha per utilità dalle ultime frazioni di bene 3-x, mentre che l'utilità marginale della merce già prodotta è $3+x$ o $3+y$ ($-y > x-$), il prezzo d'equilibrio o valor normale sarà $3+x$ o $3+y$ elevandosi quindi al di sopra non solo del costo marginale ma anche dallo stesso costo ultramarginale che ancora non è economico.

Il prezzo d'equilibrio o valor normale, per concludere, è rappresentato da uno qualunque, a secondo dell' utilità marginale, dei punti che vanno dal costo marginale — prezzo minimo — sino al punto

più alto che è segnato dal massimo prezzo che non rende ancora economica la produzione ultramarginale. E ciò vale tanto per i costi costanti quanto per i costi decrescenti come abbiamo visto anche valere per i costi crescenti.

Veniamo ora, per completare la trattazione, per ogni verso, all'altro caso che ci rimane da considerare: il caso cioè di quelle imprese che, per la piccolezza del mercato su cui possono smerciare i loro beni, non raggiungono, in una situazione normale o d'equilibrio economico, la dimensione economica assoluta, il che dipende dal fatto già rilevato, che la dimenzione economica relativa precede quella assoluta.

Anche in questo caso, naturalmente è inesatto il sostenere che condizione dell' equilibrio economico sia l'uguaglianza del costo di produzione e del prezzo di vendita.

Anche quì il prezzo d'equlibrio può salire al di sopra del costo marginale di produzione fino a che non diviene economico il costo ultramarginale.

Supponiamo che in un' industria a costi costanti, di mercato ristretto, una intrapresa *A* non raggiunga, nella posizione d'equilibrio da noi considerata, la dimensione economica assoluta.

Ciò dipende dal fatto che la dimensione econoca relativa precede quella assoluta. Non essendo economico il costo ultramarginale interno essendo, meno economico ancora il costo ultra marginale esterno, non conviene al produttore di ingrandire la propria intrapresa.

Supponiamo che il costo unitario sia 5 e che 5 sia il costo ultramarginale. Se la produzione ultramar-

ginale non è economica, il che avviene sempre, come si è detto, in una posizione d'equilibrio, ciò vuol dire che aumentando la produzione premarginale e marginale con quella ultramarginale, il prezzo scendea 5-x. Ma se l'ultilità delle ultime frazioni di tutto l'ammontare della produzione ultramarginale è 5-x, ciò non significa che l'utilità della merce, marginale, debba essere esattamente uguale al costo di produzione 5. Questa utilità può essere 5, 5+x, 5+x+y ecc.

Quindi fintantochè l'utilità ultramarginale non sale fino a 5 rendendo anche economico il costo di produzione uttramarginale 5, può il prezzo essere superiore al costo marginale senza che l'equilibrio venga turbato.

Il costo di produzione marginale rappresenta soltanto il minimo prezzo possibile d'equilibrio. Il prezzo massimo invece è segnato dal punto più alto che non rende ancora economico il costo ultramarginale.

E lo stesso avviene per quelle industrie che non avendo raggiunta la dimensione economica, produrreobero a un costo minore aumentando la produzione.

Supponiamo che il costo unitario marginale sia 5 e il costo ultramarginale sia 4. Se al produttore non conviene normalmente di aumentare là produzione ciò significa che il costo ultramarginale non è economico. Se il prezzo della merce, ad aumento di produzione avvenuto è 4-x, ciò non significa che il prezzo della sola produzione premarginale e marginale debba essere esattamente 5. Perchè se l'utilità marginale della merce è 5+x, 5+x sarà il prezzo d'equilibrio o valor normale.

Cosi chè essendo 5 il costo marginale e 4 il co-

sto ultramarginale il prezzo d'equilibrio può essere 5, $5+\frac{1}{2}x$, $5+x$ ecc. E il prezzo può salire, in una posizione d'equlibrio fintanto che non diviene economico il costo ultramarginale.

Ma ancora ciò che abbiamo detto sull' argomento non è completo. Anche se l'utilità ultramarginale è tale da essere uguale o superiore al costo ultramarginale di produzione interno, si può essere in nna posizione d'equilibrio — purchè però non sia uguale la utilità ultramarginale della produzione ultramarginale esterna al costo di questa produzione — perchè il costo ultramarginale interno non é economico. Così soltanto per una prima approssimazione abbiamo esposto come fenomeno generale che se il costo ultramarginale *5* e *4* non è economico dev'essere il prezzo ultramargi nale 5-x e 4-x.

Anche essendo il prezzo ultramarginale uguale o maggiore del costo marginale interno puó questo costo non essere economico per l'intraprenditore. Infatti perchè il costo ultramarginale interno sia economico per il produttore non basta che il prezzo ultramarginale sia uguale o maggiore a quel costo.

Perchè sia economico, deve il prezzo permettere al produttore di percepire oltre che un esatto compenso per la produzione aggiunta, un compenso non inferiore a quello che percepiva prima per la produzione pre-marginale e marginale.

E ciò che vale sempre per il costo ultramarginale interno è importante in modo eccezionale per questo argomento ultimo che trattiamo.

Supponiamo per esempio che, essendo 5 il costo marginale, sia $5+x$ il prezzo che concede al produt-

tore marginale oltre del compenso esatto incluso nel costo 5 il reddito x per ogni unità. Siano 100 le unità prodotte. Non basta che il prezzo ultramarginale sia 5, se il costo ultramarginale è 5 per rendergli economico l' ingrandimento dell' intrapresa, normalmente. Ma è necessario che il prezzo ultramarginale sia tale da fargli percepire oltre che il reddito minimo per ogni unità di merce anche quel soprareddito 100 x che prima percepiva. Di modo che non basta che l'utilità ultramarginale e il prezzo ultramarginale siano 5, ma debbono essere almeno, supponendo, per esempio che la produzione ultramarginale sia di altre 100 unità, $5+{}^1/_2x$.

E così anche per i costi decrescenti. Supponiamo che 5 sia il costo unitario per 100 unità prodotte dall'intrapresa considerata.

Il costo ultramarginale sia 4. Se il prezzo è $5+x$ non basta al produttore, perchè egli si decida ad ingrandire la sua intrapresa, che il prezzo ultra marginale sia 4, — benchè il costo unitario 4 sia calcolato per tutta la massa di produzione, anche perciò per quella che prima costava 5 —; perchè il costo ultramarginale sia economico come nel caso precedente, se la produzione minima ultramarginale è di 100 unità il prezzo ultramarginale dev' essere almeno $4+{}^1/_2\ x$, pur essendo questo costo uguale a 4.

Se il prezzo ultramarginale è 4, o $4+{}^1/_4x$, o $4+{}^1/_3x$ finchè non arriva a $4+{}^1/_2x$ il costo ultramarginale interno non è economico.

Ma concludiamo: quando le intraprese per la ristrettezza del mercato su cui possono vendere le loro merci, non raggiungono la dimensione economica assoluta il prezzo d'equilibrio o valore normale può essere uno qualsiasi, a secondo dell' utilità marginale,

dei punti che vanno dal primo punto limite dell'equilibrio economico, prezzo minimo e costo di produzione marginale, al prezzo massimo e secondo punto-limite dell'equilibrio economico che è il prezzo più alto per il quale il costo ultramarginale non è ancora economico

Ritornando ora al caso più generale di industrie in cui le imprese raggiungono la dimensione economica assoluta è facile scorgere come andrebbe applicata la teoria del duplice costo economico di produzione se anche non vi fosse un aumento di costo ad ogni nuova intrapresa che sorge. Se cioè il costo ultramarginale esterno non superasse quello marginale (1). Supponiamo infatti che il costo marginale sia 5 e che il costo ultramarginale esterno anche 5.

Questo costo ultramarginale 5 in una posizione d'equilibrio deve essere non-economico. Ciò significa che aumentandosi la produzione per il sorgere di una nuova intrapresa normale il prezzo scenderebbe a 5-*x*.

Ora se il prezzo ultramarginale è di 5-x ciò non significa che l'utilità marginale della produzione già esistente sia assolutamente 5.

L'utilità marginale può superare il costo 5 come nei casi precedenti.

---

(1) Pur essendo più generale il caso dell'aumento di costo non si può escludere che in casi particolari, degni pure di attenzione, e di cui diremo in modo più particolare nella seconda parte di questo scritto il costo ultramarginale esterno possa non essere maggiore di quello marginale.

Per esempio, può avvenire che, volendo le intraprese già esistenti aumentare la produzione, pur godendo da un lato di un costo immutato o di una diminuzione di costo perchè la domanda dei beni strumentali soggetti alla legge dei compensi decre-

Anche in questo caso quindi il prezzo d' equilibrio sarebbe 5, 5+x, e 5+x+y, ecc.

Anche in questo caso dunque il valor normale o prezzo d' equilibrio può essere uno qualunque, a secondo dell' utilità marginale, dei prezzi che vanno dal prezzo minimo limite dell' equilibrio economico, uguale al costo di produzione marginale, fino al prezzo massimo limite dell' equilibrio, al di là del quale il costo ultramarginale diviene economico.

Riassumendo infine tutti gli argomenti svolti in questo capitolo e nei capitoli precedenti diciamo come *per tutti i beni prodotti, siano soggetti alla legge dei compensi decrescenti o alla legge dei compensi costanti, o alla legge dei compensi crescenti, il valor normale di scambio o equilibrio economico è determinato in funzione dei due costi economici marginale e ultramarginale in armonia all'utilità marginale.*

---

scenti non era tale da sfruttare una curva economica completa si da arrivare al punto terminale da cui avrebbe inizio la curva successiva, avrebbero d'altro lato un aumento di costo nel primo caso o un aumento di costo più notevole nel secondo caso, essendo giunti al punto terminale della tendenza semplice dei costi decrescenti.

Se anche le nuove industrie potessero avere le diminuzione o la immutabilità del costo dei beni strumentali, in quelle condizioni economiche, non dovendo sopportare il maggior onere per la seconda causa, il costo ultramarginale esterno non sarebbe maggiore di quello marginale.

CAP. IV.

La rendita generale d' equilibrio

Le indagini fatte nelle pagine precedenti ci consentono di concludere che *normalmente*, può esistere una rendita generale che prima d'ora non si era osservata e che può essere denominata *rendita d' equilibrio, rendita normale* o meglio ancora *rendita generale d' equilibrio.*

La *rendita d' equilibrio* è l' eccedenza del prezzo sul costo marginale, in una situazione d' equilibrio. Essa ha un carattere essenziale di normalità perchè esiste normalmente quando lo consente l' utilità marginale della merce. Essa è propria inoltre, di una posizione d' equilibrio.

Viene detta da noi *generale* perchè in ogni industria può esservi questa rendita.

Questa *rendita generale* è percepita dai produttori sia per la parte di produzione premarginale, sia per la parte di produzione marginale. Si aggiunge quindi, per ogni unità di produzione normale, sia premarginale o marginale, al compenso esatto ed equo dei produttori cioè al giusto reddito o reddito minimo, e al soprareddito e alla rendita differenziali, quando esistono.

E questo per tutte le produzioni, qualunque sia la legge dei costi a cui obbediscono.

Naturalmente la rendita generale d' equilibrio può esistere anche quando non v' è alcun soprareddito o

rendita differenziali come il soprareddito differenziale e la rendita differenziale possono esistere anche quando non esiste la rendita generale d' equilibrio perchè l' utilità marginale non lo consente,

Essendo dati i punti relativi al costo marginale e al costo ultramarginale decide l' utilità marginale insieme all' utilità ultramarginale se vi è o non vi è la rendita generale d' equilibrio. Essendo dati i punti relativi al costo marginale e al costo utramarginale economico decide l' utilità marginale se vi è o non vi è la rendita generale d' equilibrio.

∴

In uno scritto successivo svilupperemo molti argomenti che in questo lavoro abbiamo solo trattato nelle linee più generali e più importanti; completeremo inoltre lo studio dell' equilibrio economico applicando la teoria dal duplice costo di produzione agli scambi internazionali, ai quasi - monopoli ecc.

FINE DELLA PARTE PRIMA

Errata - corrige

Pag. 54	Rigo 15	invece di	— quantità x aggiunta	— leggere	— quantità x che può essere aggiunta
„ „	„ 16	„	„ — „ „ „	— „	— „ „ „ = „ „
„ „	„ 18	„	„ — il prezzo del	— „	— il prezzo massimo d'equilibrio del
„ „	„ 19	„	„ — „	— „	— „
„ 55	„ 12	„	„ — un prezzo	— „	— un prezzo massimo d'equilibrio
„ „	„ 26	„	„ — è più grande	— „	— può essere più grande

Gli altri errori il lettore potrà correggerli da se

INDICE

L. 15,00